

**STRATEGI PENANGANAN RISIKO PADA PEMBIAYAAN
KONSUMTIF DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP. ISKANDAR
MUDA MEDAN**

Skripsi Minor

OLEH :

RAFIKA RIZKI

NIM : 0504162070



**PRODI DIII PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
T.A 201**

**STRATEGI PENANGANAN RISIKO PADA PEMBIAYAAN
KONSUMTIF DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP. ISKANDAR
MUDA MEDAN**

Skripsi Minor

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Ahli Madya (D-III)
Dalam Ilmu Perbankan Syariah
Pada Program D-III Perbankan Syariah
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam UIN Sumatera utara

OLEH :

RAFIKA RIZKI

NIM : 0504162070



**PRODI DIII PERBANKAN SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUMATERA UTARA
T.A 2019**

LEMBAR PERSETUJUAN

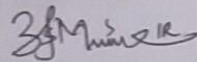
**STRATEGI PENANGANAN RISIKO PADA PEMBIAYAAN
KONSUMTIF DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP. MEDAN
ISKANDAR MUDA**

Oleh:

RAFIKA RIZKI
NIM : 0504162070

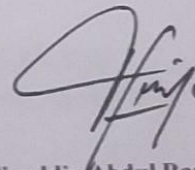
Menyetujui

Dosen Pembimbing



Mawaddah Irham, M.E.I
NIB : 1100000092

Ketua Jurusan Program
D-III Perbankan Syariah



Aliyuddin Abdul Rasvid, Lc, MA
NIP : 196506282003021001

IKHTISAR

Penelitian ini berjudul : “ **Strategi Penanganan Risiko Pada Pembiayaan Konsumtif Di Kcp Iskandar Muda Medan** ” Strategi penanganan risiko pada pembiayaan konsumtif di PT Bank Syariah Mandiri Kcp Iskandar Muda Medan merupakan cara mangantisipasi dan meminimalisirkan risiko yang akan terjadi sehingga resiko gagal bayar dan risiko ketidaktertiban pembayaran tidak akan terjadi lagi. penelitian ini bertujuan mengetahui strategi penanganan risiko pada pembiayaan konsumtif di PT Bank Syariah Mandiri Kcp Iskandar Muda Medan. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif melalui observasi dan wawancara. Dari hasil penelitian ini maka dapat disimpulkan strategi penanganan risiko pembiayaan konsumtif di PT Bank Syariah Mandiri Kcp. Iskandar Muda Medan yaitu membuat produk unggulan yang dapat meminimalisir risiko gagal bayar (seperti BSM Implan) sehingga dengan produk tersebut risiko yang terjadi dapat dikendalikan dengan baik, menyalurkan pembiayaan sesuai dengan prosedur sehingga memberikan keyakinan kepada semua pihak yang terkait bahwa nasabah dapat memenuhi segala kewajibannya sesuai dengan persyaratan dan jangka waktu yang disepakati dan melakukan monitoring pembayaran angsuran secara ketat dengan melakukan tindakan penyelamatan awal yaitu langsung turun ke lapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan utama yang dialami oleh nasabah.

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Segala puji dan syukur penulis ucapkan atas kehadiran allah SWT, atas segala rahmat, barokah, serta besarnya karunia yang telah dilimpahkan, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi minor ini yang berjudul **“STRATEGI PENANGANAN RISIKO PADA PEMBIAYAAN KONSUMTIF DI PT. BANK SYARIAH MANDIRI KCP. ISKANDAR MUDA MEDAN”**. Tidak lupa sholawat berangkaikan salam dihadiahkan kepada junjungan besar baginda Rasulullah SAW, semoga penulis serta pembaca selalu di dalam naungan safa'atnya hingga akhir zaman nanti, Amin Ya Robbal'alamin.

Penulis Skripsi ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Diploma (D-III) Jurusan Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sumatera Utara (UIN-SU).

Selama penyusunan skripsi minor ini penulis banyak memperoleh bantuan, bimbingan, serta doa yang tak pernah henti-hentinya dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin mengucapkan terimah kasih sebesar-besarnya kepada :

1. Yang teristimewa kepada kedua orangtua saya ayahanda Muhammad yusuf dan Ibunda Nurlaila, yang telah memberikan curahan kasih sayang dan do'a restu serta dukungannya baik moril maupun material yang tak terhingga kepada penulis dan tidak

lupa terimakasih juga kepada abang dan adik saya yang selalu mendo'akan saya serta yang memberikan semangat kepada saya.

2. Bapak Prof. Dr. Saidurrahman, M.Ag, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sumatera Utara
3. Bapak Dr Andri Soemitra, Selaku Dekan Fakulta Ekonomi Dan Bisnis Islam
4. Bapak Aliyuddin Abdul Rasyid LC, MA, selaku ketua jurusan D-III Perbankan Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara.
5. Ibu Kamila, SE, AK, M.Si, Selaku sekretaris jurusan D-III Perbankan syariah fakultas Ekonomi dan bsinis Islam UIN Sumatera Utara.
6. Ibu Mawwadah Irham, M.E.I , selaku dosen pembimbing yang telah membantu dan membimbing penulis dalam menyelesaikan skripsi minor ini.
7. Bapak Agus Sulaiman selaku *Branch Officer* (BO) Kantor Bank syariah mandiri Cabang Medan Iskandar Muda yang telah membimbing penulis selama magang.
8. Ibu Juwita, Selaku *Cunsumer Banking Relationship Manager* yang telah memberikan kemudahan dalam memperoleh data dan wawancara mengenai Penanganan Risiko Pembiayaan Konsumtif.
9. Bapak Syafrudin Hanafi Siregar, selaku Regional Refinancing And Recorvery yang telah memberikan kemudahan dalam memperoleh data dan wawancara mengenai Penanganan Risiko Pembiayaan Konsumtif.
10. Seluruh Dosen-dosen Fakultas Ekonomi dan bisnis islam (FEBI) yang banyak memberikan pendidikan dan pengajaran kepada penulis.

11. Sahabat-sahabat seperjuangan saya di kampus yang setia menemani dalam suka maupun duka dan saling memberi semangat satu sama lain yaitu (Tengku mastulen, Khairun Nisa, dan Hardiyanti). Terima kasih banyak.
12. Sahabat-sahabat seperjuangan saya di rumah yang setia menemani dalam suka maupun duka dan memberi semangat saya (Dela, Dian, Elpika, dan Fitri). Terima kasih banyak.
13. Terima kasih kepada teman-teman D3 PS E yang tidak bisa saya sebutkan satu per satu yang telah memberikan semangat dan dukungannya serta do'a kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi minor ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi minor ini masih jauh dari kata sempurna, untuk ini penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun guna sempurnanya skripsi minor ini.

Akhirnya segala kerendahan hati, semoga skripsi ini berguna bagi para pembaca dan menambah ilmu pengetahuan, semoga Allah SWT melimpahkan hidayahnya, serta lindungannya kepada kita semua Aamiin.

Wassalamu 'alaikum Wr. Wb

Medan, Mei 2019

Penulis

Rafika Rizki

Nim: 0504162070

DAFTAR ISI

Halaman

LEMBAR PERSETUJUAN	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
IKHTISAR.....	iii
KATA PENGANTAR.....	ix
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR.....	x
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Masalah.....	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Metode Penelitian.....	6
F. Sistematika Pembahasan	8
BAB II Landasan Teori	
A. Strategi	9
1. Pengertian Strategi.....	9
2. Perumusan Strategi	9
3. Perumusan Strategi	10
B. Pembiayaan	11
1. Pengertian Pembiayaan.....	11
2. Tujuan Pembiayaan	12
3. Fungsi Pembiayaan	13

4. Jenis – jenis Pembiayaan	13
5. Analisis Pembiayaan	14
6. Prinsip Pembiayaan.....	14
C. Risiko	17
1. Pengertian Risiko	17
2. Jenis – jenis Risiko	18
3. Mekanisme Penanganan Risiko	19

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Perusahaan.....	22
B. Visi Dan Misi	25
C. Tagline PT. Bank syariah mandiri	26
D. Nilai-Nilai Perusahaan	26
E. Produk-produk PT. Bank Syariah Mandiri	27
F. Logo Perusahaan	35
G. Struktur Organisasi Perusahaan	35
H. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab	36

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil	42
B. Pembahasan.....	44

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	46
B. Saran.....	47

DAFTAR PUSTAKA	48
-----------------------------	-----------

LAMPIRAN

RIWAYAT HIDUP

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar

Halaman

1	Logo PT. Bank Syariah Mandiri	34
2	Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri	35

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perbankan dalam kehidupan suatu negara merupakan salah satu agen pembangunan (*agent of development*). Hal ini dikarenakan adanya fungsi utama dari perbankan yaitu sebagai lembaga intermediasi keuangan (*financial intermediary institution*) adalah lembaga yang menghimpun dana dari masyarakat dalam bentuk simpanan dan menyalurkannya kembali kepada masyarakat dalam bentuk pembiayaan.¹

Peranan bank syariah sebagai lembaga keuangan tidak pernah lepas dari masalah pembiayaan, bahkan pemberian pembiayaan merupakan kegiatan utamanya, besarnya jumlah pembiayaan yang disalurkan akan menentukan keuntungan bank syariah.

Jika bank syariah tidak mampu menyalurkan pembiayaan sementara dana yang dihimpun dari simpanan cukup banyak maka akan menyebabkan pembiayaan tersebut rugi. Dalam hal ini, mengumpulkan dan menyalurkan dana terutama dalam menyalurkan pembiayaan yang diberikan pada masyarakat sebagai nasabah dalam

¹ Ifham Ahmad, *Bank Syariah* (Jakarta : PT. Gramedia Putaka Umum, 2015), h. 31.

dunia perbankan syariah adalah masalah yang sangat penting dan dapat berpengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap bank syariah.

Apabila pengumpulan dana dan penyaluran pembiayaan tidak dapat ditangani dengan baik maka bank syariah nantinya akan mengalami kesulitan baik dalam menjaga atau mempertahankan kelangsungan maupun dalam meningkatkan pendapatan dikemudian hari.

Oleh karena itu, penanganan pembiayaan haruslah dilakukan dengan sebaik – baiknya mulai dari perencanaan jumlah pembiayaan, penentuan suku bagi hasil, prosedur pemberian pembiayaan, analisis pemberian pembiayaan sampai kepada pengendalian pembiayaan macet.

Kegiatan penanganan ini disebut juga manajemen risiko. Untuk mengendalikan pembiayaan yang berisiko diperlukan manajemen risiko pembiayaan yang digunakan untuk mengidentifikasi, mamantau, mengukur, dan mengendalikan risiko yang timbul dari kegiatan usaha yang dilakukannya.

Berdasarkan kegiatan usahanya maka risiko tersebut mencakup; risiko kredit, risiko pasar, risiko likuiditas, risiko operasional, risiko hukum, risiko reputasi, risiko strategis, dan risiko kepatuhan.²

Risiko pasar adalah risiko kerugian yang dapat dialami oleh bank melalui portofolio yang dimilikinya sebagai akibat pergerakan variabel pasar yang tidak menguntungkan. Risiko likuiditas disebabkan karena bank tidak mampu memenuhi

² Ferry N. Idroes, *Manajemen Risiko Perbankan*, Cet ke-1 (Jakarta: Rajawali Pers, 2008), h. 55.

kewajibannya yang telah jatuh tempo. Risiko operasional adalah akibat kurangnya system informasi atau system pengawasan internal yang akan menghasilkan kerugian yang tidak diharapkan. Risiko hukum adalah terkait risiko bank yang menanggung kerugian sebagai akibat adanya tuntutan hukum, kelemahan dalam aspek legal atau yuridis. Risiko reputasi adalah risiko yang timbul akibat adanya publikasi negative yang terkait dengan kegiatan usaha bank atau persepsi negative terhadap bank. Risiko strategis timbul karena adanya penetapan dan pelaksanaan strategi usaha bank yang tidak tepat, pengambilan keputusan bisnis yang tidak tepat atau kurang responsifnya bank terhadap perubahan-perubahan eksternal. Risiko kepatuhan timbul akibat tidak dipatuhinya atau tidak dilaksanakannya peraturan atau ketentuan yang telah ditetapkan baik ketentuan internal maupun eksternal.³

PT. Bank Syariah Mandiri Kcp. Iskandar Muda, Medan, memiliki beberapa produk pembiayaan konsumtif, yaitu produk pembiayaan implan, produk pembiayaan dana pensiun, produk pembiayaan griya, dan produk pembiayaan oto.

Produk pembiayaan konsumtif yang unggul di PT. Bank Syariah Mandiri Kcp. Iskandar Muda, Medan adalah Produk pembiayaan implan. Produk pembiayaan implan adalah produk pembiayaan yang diberikan kepada karyawan tetap yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok).

³ Ifham Ahmad. *Bank Syariah*. (Jakarta : Pt. Gramedia Putaka Umum. 2015), h. 36

Dalam penyaluran pembiayaan tersebut terjadinya risiko. Risiko yang terjadi pada pembiayaan konsumtif di PT. Bank Syari'ah Mandiri Kcp. Iskandar Muda ini adalah risiko gagal bayar dan risiko jatuh tempo. Risiko gagal bayar disebabkan karena nasabah gagal memenuhi kewajibannya untuk membayar utangnya atau tagihan secara penuh pada waktu yang telah disepakati. Risiko jatuh tempo diakibatkan karena nasabah tidak tepat membayar jumlah tagihan sesuai batas pembayaran yang telah ditentukan.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih dalam lagi mengenai bagaimana strategi penanganan risiko pembiayaan konsumtif di PT. Bank Syari'ah Mandiri Kcp. Iskandar Muda. Skripsi ini penulis beri judul: “**STRATEGI PENANGANAN RISIKO PADA PEMBIAYAAN KONSUMTIF DI PT. BANK SYARI'AH MANDIRI KCP. ISKANDAR MUDA, MEDAN**”.

B. Rumusan Masalah

Dari ulasan singkat mengenai latar belakang masalah yang telah dipaparkan di atas, maka peneliti akan merumuskan masalah yang akan menjadi panduan pada penelitian selanjutnya, yaitu Bagaimana strategi bank dalam penanganan risiko pada pembiayaan konsumtif di PT. Bank Syari'ah Mandiri Kcp. Iskandar Muda, Medan ?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan Penelitian untuk Mengetahui Strategi penanganan bank dalam menghadapi adanya risiko pada pembiayaan konsumtif di PT. Bank Syariah Mandiri Kcp. Iskandar Muda.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis, untuk menambah wawasan praktisi bank syariah, serta untuk memenuhi salah satu syarat dalam menempuh sarjanah Ahli Madya pada Program DIII Perbankan Syariah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
2. Bagi Peneliti berikutnya, sebagai bahan peneliti lanjutan untuk mengetahui Strategi Penanganan Resiko Pada Pembiayaan Konsumtif.

3. Bagi Perbankan syariah, Penulis berharap penelitian ini akan dapat menjadi masukan yang berguna bagi dunia perbankan dalam menyalurkan pembiyaannya dan menjadi masukan yang berguna agar dapat meningkatkan kinerja bank dengan pengembangan industry perbankan diindonesia, khususnya perbankan syariah.

E. Metode Penelitian

1. Pendekatan Penelitian

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan pendekatan deskripif kualitatif yaitu pendekatan yang menggambarkan dan membahas keadaan objek yang diteliti berdasarkan fakta yang ada disertai suatu analisis.⁴

2. Jenis Data

Dalam penulis ini menggunakan data primer. Data primer adalah sumber data yang diperoleh langsung pada narasumber tersebut.⁵

Maka dalam penulisan skripsi minor ini data yang diperoleh langsung dari Bank Syariah Mandiri Kcp. Iskandar Muda, Medan yakni dari hasil wawancara .

⁴ Sugiono, *Metode Penelitian*, cet. Ke-20 (Bandung: Alfabeta, 2017), h. 8.

⁵ *Ibid.*, h. 13.

3. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data ialah dengan teknik wawancara yaitu untuk mendapatkan informasi dan melengkapi data yang diperoleh melalui observasi.⁶

Dan teknik observasi yaitu penulis melakukan observasi secara langsung terhadap kegiatan prosedur penyaluran pembiayaan konsumtif yang ada di Bank Syariah Mandiri Kcp. Iskandar Muda Medan.

4. Teknik Pengolahan Data

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan data reduksi, data sajian, dan menyimpulkan. Dimana sesuai dengan tipe penelitian, yaitu deskriptif kualitatif, maka setelah data yang terkumpul.

Proses selanjutnya adalah menyederhanakan data yang diperoleh ke dalam bentuk yang mudah dibaca dan dipahami yang pada hakekatnya merupakan upaya peneliti untuk mencari jawaban atas permasalahan yang telah dirumuskan. Data yang diperoleh selanjutnya dianalisa secara kualitatif, artinya dari data yang diperoleh dilakukan pemaparan secara mendalam.

⁶ *Ibid.*, h. 17.

F. Sistematika Pembahasan

Penulisan penilaian ini terdiri dari 5 (lima) bab yang sistematika dan alur pembahasannya adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN: Pada bab ini diuraikan latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, metode penelitian, serta sistematika pembahasan.

BAB II LANDASAN TEORI: Pada bab ini diuraikan tentang Pengertian , Pengertian strategi, Pengertian pembiayaan, dan Pengertian risiko.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN: Pada bab ini membahas gambaran umum perusahaan yaitu Sejarah singkat berdirinya Bank Syariah Mandiri, Visi misi Bank Syariah Mandiri, Struktur organisasi Bank Syariah Mandiri Kcp. Iskandar Muda, Medan.

BAB IV HASIL TEMUAN DAN PEMBAHASAN: Pada bab ini diuraikan tentang Strategi Penanganan Pada Pembiayaan Konsumtif pada PT. Bank Syariah Mandiri Kcp. Iskandar Muda, Medan.

BAB V PENUTUP: Pada bab ini diuraikan kesimpulan dan saran yang dapat diaplikasikan nantinya bagi penulis maupun pembaca dalam skripsi minor ini

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Strategi

1. Pengertian Strategi

Strategi adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegritasi yang menghubungkan keunggulan strategis suatu perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.⁷

2. Perumusan Strategi

Perumusan strategi merupakan proses penyusunan langkah – langkah ke depan, beberapa langkah yang perlu dilakukan perusahaan dalam merumuskan strategi, yaitu :

- a. Mengidentifikasi lingkungan yang akan dimasuki oleh perusahaan simasa depan dan menentukan misi perusahaan untuk mencapai visi yang di cita – citakan dalam lingkungan tersebut.
- b. Melakukan analisis lingkungan internal dan eksternal untuk mengukur kekuatan dan kelemahan serta peluang dan ancaman yang akan dihadapi oleh perusahaan dalam menjalankan misinya.

⁷ Zuhri M Nawawi dkk, *Pengantar Bisnis* (Medan : Madenatera, 2017), h. 78.

- c. Merumuskan faktor – faktor ukuran keberhasilan (*key success factors*) dari strategi – strategi yang dirancang berdasarkan analisisnya sebelumnya.
- d. Menentukan tujuan dan target terukur, mengevaluasi berbagai alternative strategi dengan mempertimbangkan sumber daya yang dimiliki dan kondisi eksternal dihadapi.
- e. Memilih strategi yang paling sesuai untuk mencapai tujuan jangka pendek dan tujuan jangka panjang.⁸

3. Jenis – Jenis Strategi

a. Strategi Integrasi

Integrasi ke depan, integrasi ke belakang, integrasi horizontal kadang semuanya disebut sebagai integrasi vertical. Strategi integrasi vertical memungkinkan perusahaan dapat menendalikan para distributor, pemasok, atau pesaing.

b. Strategi Intensif

Penetrasi pasar, dan pengembangan produk kadang disebut sebagai strategi intensif karena semuanya memerlukan usaha – usaha intensif jika posisi persaingan perusahaan dengan produk yang ada hendak ditingkatkan.

⁸ Muhammad Syafi'i Antonio, *Bank syariah dari Teori ke Praktek*, cetakan pertama (Jakarta: Gema Insani Press, 2001), h. 56.

c. Strategi Diversifikasi

Terdapat tiga jenis strategi diversifikasi yaitu diversifikasi kosentrik adalah menambah produk atau jasa baru namun masih terkait, diversifikasi horizontal adalah diversifikasi menambah produk jasa baru yang tidak terkait untuk pelanggan yang sudah ada, diversifikasi konglomerat adalah diversifikasi menambah produk atau jasa yang tidak terkait.

d. Strategi Defensif

Strategi rasionalisasi biaya menyeluruh untuk melepaskan organisasi dari bisnis yang tidak menguntungkan, yang memerlukan modal besar atau tidak cocok dengan aktivitas lainnya dalam perusahaan.

B. Pembiayaan

1. Pengertian Pembiayaan

Pembiayaan adalah penyediaan uang atau tagihan yang dipersamakan dengan itu, berdasarkan persetujuan atau kesepakatan antara bank dengan pihak lain yang mewajibkan pihak yang dibiayai untuk mengembalikan uang atau tagihan tersebut setelah jangka waktu tertentu dengan imbalan atau bagi hasil.⁹

⁹ *Ibid*, h. 60.

2. Tujuan Pembiayaan

Pada dasarnya, terdapat dua fungsi yang saling berkaitan dari pembiayaan, yaitu *profitability* dan *Safety*.

a. *Profitability*.

Profitability bertujuan untuk memperoleh hasil dari pembiayaan berupa keuntungan yang diraih dari bagi hasil yang diperoleh dari usaha yang dikelola bersama nasabah. Bank hanya akan menyalurkan pembiayaan kepada nasabah yang diyakini mampu dan mau mengembalikan pembiayaan yang telah diterimanya. Dalam faktor kemampuan dan kemauan ini tersimpul unsur keamanan dan sekaligus juga unsur keuntungan dari suatu pembiayaan, sehingga unsur tersebut saling berkaitan. Dengan demikian keuntungan merupakan tujuan dari pemberian pembiayaan yang terwujud dalam bentuk hasil yang diterima.

b. *Safety*.

Safety atau keamanan dari prestasi atau fasilitas yang diberikan harus benar – benar terjamin sehingga tujuan *profitability* dapat benar – benar tercapai tanpa hambatan yang berarti.

Dengan keamanan ini dimaksudkan agar prestasi yang diberikan dalam bentuk modal, barang, atau jasa itu betul-betul terjamin pengembaliannya, sehingga keuntungan yang diharapkan dapat menjadi kenyataan.

3. Fungsi Pembiayaan

Garis besar fungsi pembiayaan di dalam perekonomian dapat meningkatkan utility (daya guna) dari modal/atau uang, meningkatkan utility (daya guna) suatu barang, meningkatkan peredaran dan lalu lintas uang, sebagai stimulasi gairah berusaha masyarakat, sebagai alat stabilitasi ekonomi, sebagai jembatan untuk peningkatan pendapatan nasional, sebagai alat hubungan ekonomi internasional.¹⁰

4. Jenis – jenis Pembiayaan

Dalam pembiayaan pada bank syariah dibagi menjadi dua yaitu :¹¹

- a. Pembiayaan produktif adalah pembiayaan yang ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan produksi dengan arti luas untuk meningkatkan usaha, baik usaha produksi, perdagangan ataupun investasi.
- b. pembiayaan konsumtif adalah yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi dan akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.

5. Analisis Pembiayaan

Analisis Pembiayaan merupakan suatu proses analisis yang dilakukan oleh bank syariah untuk menilai suatu permohonan pembiayaan yang telah diajukan oleh calon nasabah. Dengan melakukan analisis permohonan pembiayaan,

¹⁰ *Ibid.*

¹¹ *Ibid.*

bank syariah akan memperoleh keyakinan bahwa proyek yang akan dibiayai layak atau tidak.

Sebelum memutuskan permohonan pembiayaan yang diajukan oleh nasabah anantara lain dikenal dengan prinsip 5C, yaitu *Character, Capacity, Capital, Collateral, Condition*.¹²

a. *Character*

Suatu keyakinan bahwa sifat atau watak dari orang-orang yang akan diberikan pembiayaan benar-benar dapat dipercaya. Hal ini tercermin dari latar belakang nasabah, baik latar belakang pekerjaan maupun bersifat pribadi.

b. *Capacity*

Untuk melihat nasabah dalam kemampuannya dalam bidang bisnis yang dihubungkan dengan pendidikannya. Kemampuan bisnis juga diukur dengan kemampuannya dalam memahami tentang ketentuan-ketentuan pemerintah. Begitu pula dengan kemampuan dalam menjalankan usahanya selama ini. Pada akhirnya akan terlihat “kemampuannya” dalam mengembalikan pembiayaan yang disalurkan.

¹² *Ibid.*, h. 70.

c. *Capital*

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak dapat dilihat melalui laporan keuangan (neraca dan laporan laba rugi). Bias juga dengan melakukan pengukuran rasio seperti dari segi likuiditas, solvabilitas, rentabilitas, dan ukuran lainnya.

d. *Collateral.*

Merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah pembiayaan yang diberikan.

e. *Condition*

Dalam menilai pembiayaan hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi dan politik sekarang dan di masa yang akan datang sesuai sektor masing-masing, serta prospek usaha dari sektor yang ia jalankan.

6. Prinsip Pembiayaan

Terdapat jenis pembiayaan dengan 3 prinsip, antara lain:

- a. Sistem Pembiayaan Bagi Hasil (*Profit and loss sharing*), Bagi hasil merupakan konsep pembiayaan yang adil dan memiliki sikap tolong menolong maksudnya saling bantu membantu dan saling bekerjasama

dalam hal kebaikan. Sebagaimana tercantum dalam firman Allah didalam Al-Qur'an surat al - Maidah ayat 2 :¹³

وَتَعَاوَنُوا عَلَى الْبِرِّ وَالتَّقْوَىٰ وَلَا تَعَاوَنُوا عَلَى الْإِثْمِ وَالْعُدْوَانِ
وَاتَّقُوا اللَّهَ إِنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Artinya : “ Dan tolong menolonglah kamu dalam mengerjakan kebajikan dan taqwa, dan jangan tolong menolong dalam berbuat dosa dan pelanggaran, dan bertaqwalah kamu kepada Allah, sesungguhnya Allah amat berat siksanya.” (QS. Al-Maidah:2)

Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil ini antara lain:

1) *Mudharabah*

Mudharabah adalah akad kerjasama antara pemilik dana (*Shahibul Maal*) yang menyediakan seluruh kebutuhan modal dan pihak pengelola usaha (*Mudharib*) untuk melakukan suatu kegiatan usaha bersama. Keuntungan yang diperoleh dibagi menurut perbandingan (*nisbah*) yang disepakati.

2) *Musyarakah* *Musyarakah* adalah akad kerjasama antara dua pihak atau lebih untuk suatu usaha tertentu dimana setiap pihak memberikan kontribusi dana dengan kesepakatan bahwa keuntungan dan risiko (kerugian) akan ditanggung bersama sesuai dengan kesepakatan.

¹³ Departemen Agama Republik Indonesia, Alquran dan Terjemahannya, Surah Al-Maidah ayat 10 (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016). h. 102.

- b. Sistem Pembiayaan Jual Beli dan Sewa Konsep jual beli dalam bisnis Islam berupa harga yang telah disepakati tidak akan mengalami perubahan sampai dengan berakhirnya akad.

C. Risiko

1. Pengertian Risiko

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, risiko adalah akibat yang kurang menyenangkan dari suatu perbuatan atau tindakan.¹⁴

Dalam bukunya Adiwarman karim, Analisis Fiqh dan Keuangan, risiko dapat diartikan sebagai suatu kejadian potensial, baik yang dapat diperkirakan maupun yang tidak dapat diperkirakan yang berdampak negative terhadap pendapatan dan modal bank.¹⁵

Sedangkan risiko menurut Ade Arthesa dan Edia Handiman dalam bukunya Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank, risiko diartikan sebagai potensi terjadinya peristiwa yang dapat menimbulkan kerugian pada perbankan.¹⁶

¹⁴ Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi ke-3 (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), h. 959.

¹⁵ Adiwarman Karim, *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan* (Jakarta: Kencana), h. 255.

¹⁶ Ade Arthesa dan Edia Handiman, *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, Cet ke-1 (Jakarta: PT. Indeks Gramedia, 2004), h. 200.

Jadi kesimpulannya resiko adalah suatu kejadian potensial, diakibatkan dengan perbuatan dan tindakan yang kurang menyenangkan sehingga dapat menimbulkan kerugian pada perbankan.

2. Jenis – jenis Risiko Dalam Lembaga Keuangan Perbankan

Jenis – jenis risiko yang dikelola perbankan di Indonesia diantaranya:

- a. Risiko kredit, merupakan risiko yang timbul sebagai akibat dari kegagalan nasabah /debitur dalam memenuhi kewajibannya.
- b. Risiko pasar, merupakan risiko yang timbul karena adanya pergerakan variabel pasar, yaitu suku bunga dan nilai tukar, sehingga dinilai dapat menimbulkan kerugian pada bank.
- c. Risiko likuiditas, merupakan risiko yang disebabkan oleh ketidakmampuan bank memenuhi kewajiban yang telah jatuh tempo.
- d. Risiko operasional, merupakan risiko yang disebabkan oleh kurang berfungsinya proses internal bank, *human error*, kegagalan system teknologi, atau akibat permasalahan eksternal.
- e. Risiko hukum, merupakan risiko yang disebabkan oleh adanya kelemahan aspek yuridis dalam perbankan, contohnya adanya tuntutan hokum, lemahnya peraturan perundang-undangan yang mendukung atau hak-hak yang diikat tidak sempurna atas agunan yang dijaminkan.
- f. Risiko strategi, merupakan risiko yang disebabkan oleh adanya penetapan dan pelaksanaan strategi bank yang kurang tepat, pengambilan keputusan bisnis yang kurang optimal, atau kurang responsifnya bank terhadap perubahan eksternal.

- g. Risiko reputasi, merupakan risiko yang disebabkan oleh adanya publikasi negative yang terkait dengan kegiatan usaha bank, atau persepsi negative terhadap bank.
- h. Risiko kepatuhan, merupakan risiko yang disebabkan oleh ketidakmampuan bank dalam melaksanakan peraturan perundangundangan dan ketentuan lain yang berlaku.¹⁷

3. Mekanisme Penanganan Risiko

Terdapat berbagai tahap dalam mekanisme penanganan risiko. mekanisme penanganan risiko ini harus dilakukan pada semua faktor – faktor yang bersifat kualitatif dan kuantitatif yang dapat berpengaruh terhadap kondisi masing – masing bank. Tahap – tahap dalam mekanisme penanganan risiko itu adalah identifikasi, pengukuran, pemantauan, dan pengendalian.

1. Identifikasi yaitu merupakan mekanisme penganalisan untuk menemukan secara sistematis dan secara berkesinambungan risiko (kerugian yang potensial) yang menantang perusahaan. strategi identifikasi risiko yang dilakukan adalah:
 - a) Mendapatkan seluruh informasi risiko dari semua sumber yang mencakup semua aktifitas fungsional dan operasional bank.
 - b) Melakukan analisis terhadap kemungkinan timbulnya risiko.

¹⁷ *Ibid.*, h. 231.

- c) Melakukan analisis secara proaktif, tanpa menunggu timbulnya risiko terlebih dahulu.
2. Pengukuran dilakukan untuk memperkirakan risiko yang mungkin timbul atas aktifitas dan produk bank, serta untuk memperoleh gambaran efektifitas penerapan penanganan risiko. Metode pengukuran dilakukan bersifat kuantitatif, kualitatif, atau kombinasi antara keduanya. Sedangkan model pengukuran risiko yang digunakan harus sesuai dengan kebutuhan bank, ukuran, dan kompleksitas bank, manfaat yang dapat diperoleh, serta ketentuan yang berlaku.
 3. Pemantauan dilaksanakan dengan cara mengevaluasi pengukuran risiko yang terdapat pada kegiatan usaha bank serta kondisi efektifitas proses penanganan risiko. Pemantauan risiko dengan melakukan :
 - a) Evaluasi terhadap eksposur risiko.
 - b) Penyempurnaan proses pelaporan apabila terdapat perubahan kegiatan usaha, produk, transaksi, factor risiko, teknologi informasi dan system informasi penanganan risiko yang bersifat material.
 4. Pengendalian dilakukan atas dasar evaluasi pengukuran risiko yang terdapat pada seluruh produk dan aktifitas bank. Pelaksanaan proses pengendalian digunakan untuk menangani risiko tertentu yang dapat membahayakan kelangsungan usaha bank ,
 5. Penanganan dan pengelolaan risiko mempunyai peran yang sangat penting dalam bisnis terutama pada sector usaha yang bergerak dibidang keuangan. Kegiatan *risk management* ini dilakukan untuk mengenali,

mengukur, dan menangani risiko yang dihadapi perusahaan agar dapat terhindar dari kerugian yang besar. Tujuan penanganan risiko ini adalah untuk mendapatkan *return* yang setara dengan risiko modal yang telah dikeluarkan.¹⁸

¹⁸ Hermasn Darmawi, *Manajemen Risiko*, Cet ke-8 (Jakarta: Bumi Aksara, 2004), h. 34.

BAB III

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Bank Syariah Mandiri

Krisis moneter dan ekonomi sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis politik nasional telah membawa dampak besar dalam perekonomian nasional. Krisis tersebut telah mengakibatkan perbankan Indonesia yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami kesulitan yang sangat parah. Keadaan tersebut menyebabkan pemerintah Indonesia terpaksa mengambil tindakan untuk merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.¹⁹

Lahirnya Undang-Undang No. 10 tahun 1998, tentang Perubahan atas Undang-Undang No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan, pada bulan November 1998 telah memberi peluang yang sangat baik bagi tumbuhnya bank-bank syariah di Indonesia. Undang-Undang tersebut memungkinkan bank beroperasi sepenuhnya secara syariah atau dengan membuka cabang khusus syariah.

Kehadiran BSM sejak tahun 1999, sesungguhnya merupakan hikmah sekaligus berkah pasca krisis ekonomi dan moneter 1997-1998. Sebagaimana diketahui, krisis ekonomi dan moneter sejak Juli 1997, yang disusul dengan krisis multi-dimensi termasuk di panggung politik nasional, telah menimbulkan beragam dampak negatif yang sangat hebat terhadap

¹⁹ BSM, 2017 “*Sejarah Bank Syariah Mandiri*,” <https://www.syariahamandiri.co.id> (22 Februari 2019).

seluruh sendi kehidupan masyarakat. tidak terkecuali dunia usaha. Dalam kondisi tersebut, industri perbankan nasional yang didominasi oleh bank-bank konvensional mengalami krisis luar biasa. Pemerintah akhirnya mengambil tindakan dengan merestrukturisasi dan merekapitalisasi sebagian bank-bank di Indonesia.

Salah satu bank konvensional, PT Bank Susila Bakti (BSB) yang dimiliki oleh Yayasan Kesejahteraan Pegawai (YKP) PT Bank Dagang Negara dan PT Mahkota Prestasi juga terkena dampak krisis. BSB berusaha keluar dari situasi tersebut dengan melakukan upaya *merger* dengan beberapa bank lain serta mengundang investor asing.

Pada saat bersamaan, Pemerintah Indonesia melakukan kebijakan penggabungan (*merger*) empat bank (Bank Dagang Negara, Bank Bumi Daya, Bank Exim, dan Bapindo) menjadi satu bank baru bernama PT Bank Mandiri (Persero) pada tanggal 31 Juli 1999. Rencana perubahan PT Bank Susila Bakti menjadi bank syariah (dengan nama Bank Syariah Sakinah) diambil alih oleh PT Bank Mandiri (Persero).

PT Bank Mandiri (Persero) selaku pemilik baru mendukung sepenuhnya dan melanjutkan rencana perubahan PT Bank Susila Bakti menjadi bank syariah, sejalan dengan Keinginan PT Bank Mandiri (Persero) untuk membentuk unit syariah. Langkah awal dengan merubah Anggaran Dasar tentang nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Sakinah

berdasarkan Akta Notaris: Ny. Machrani M.S. SH, No. 29 pada tanggal 19 Mei 1999. Kemudian melalui Akta No. 23 tanggal 8 September 1999 Notaris: Sutjipto, SH nama PT Bank Syariah Sakinah Mandiri diubah menjadi PT Bank Syariah Mandiri.

Pada tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia melalui Surat Keputusan Gubernur Bank Indonesia No. 1/24/KEP. BI/1999 telah memberikan izin perubahan kegiatan usaha konvensional menjadi kegiatan usaha berdasarkan prinsip syariah kepada PT Bank Susila Bakti. Selanjutnya dengan Surat Keputusan Deputy Gubernur Senior Bank Indonesia No.1/1/KEP.DGS /1999 tanggal 25 Oktober 1999, Bank Indonesia telah menyetujui perubahan nama PT Bank Susila Bakti menjadi PT Bank Syariah Mandiri. Senin tanggal 25 Rajab 1420 H atau tanggal 1 November 1999 merupakan hari pertama beroperasinya PT Bank Syariah Mandiri. Kelahiran Bank Syariah Mandiri merupakan buah usaha bersama dari para perintis bank syariah di PT Bank Susila Bakti dan Manajemen PT. Bank Mandiri yang memandang pentingnya kehadiran bank syariah dilingkungan PT. Bank Mandiri (Persero).

PT Bank Syariah Mandiri hadir sebagai bank yang mengkombinasikan idealisme usaha dengan nilai-nilai rohani yang melandasi operasinya. Harmoni antara idealisme usaha dan nilai-nilai rohani inilah yang menjadi salah satu keunggulan PT Bank Syariah Mandiri sebagai alternatif jasa perbankan di Indonesia.

B. Visi dan Misi Bank Syariah Mandiri

Visi dan Misi PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Medan Iskandar Muda adalah sebagai berikut²⁰ :

1. Visi PT Bank Syariah Mandiri

“ Menjadi Bank Syariah Terdepan dan Modern ”

Bank Syariah Terdepan :

Menjadi bank syariah yang selalu unggul diantara pelaku industri perbankan syariah di Indonesia pada segmen *consumer, micro, commercial, corporate* dan SME.

Bank Syariah Modern:

Menjadi bank syariah dengan sistem layanan dan teknologi mutakhir yang melampaui harapan nasabah.

2. Misi PT Bank Syariah Mandiri

- a. Mewujudkan pertumbuhan dan keuntungan di atas rata-rata industri yang berkesinambungan.
- b. Meningkatkan kualitas produk dan layanan berbasis teknologi yang melampaui harapan nasabah.
- c. Mengutamakan penghimpunan dana murah dan penyaluran pembiayaan pada segmen ritel.
- d. Mengembangkan bisnis atas dasar nilai-nilai syariah.

²⁰ BSM, 2017 “Visi dan Misi ,” <https://www.syariahamandiri.co.id> (22 Februari 2019).

- e. Mengembangkan manajemen talenta dan lingkungan kerja yang sehat.
- f. Meningkatkan kepedulian terhadap masyarakat dan lingkungan.

C. Tagline PT. Bank Syariah Mandiri

“Terdepan, Modern, Menentramkan”

- **Terdepan**, adalah komitmen Bank Syariah Mandiri untuk selalu menjadi bank syariah yang terbaik dan terbesar.
- **Modern**, adalah komitmen Bank Syariah Mandiri untuk terus berinovasi baik dari sisi produk, layanan, teknologi dan sumber daya manusia yang profesional sesuai dengan kebutuhan dan perkembangan perbankan syariah.
- **Menentramkan**, adalah komitmen Bank Syariah Mandiri untuk memberikan rasa aman dan nyaman dalam melakukan aktivitas perbankan sesuai prinsip syariah bagi seluruh stakeholder.²¹

D. Nilai – Nilai Perusahaan

Dalam sejarahnya, *Shared Values* ini merupakan hasil dari proses melibatkan seluruh jajaran pegawai sejak pertengahan 2005. Hingga akhirnya nilai- nilai yang disebut Shared Values PT. Bank Syariah Mandiri ini disingkat “**ETHIC**”.

²¹ *Ibid.*

Adapun *Shared Values* ETHIC tersebut terdiri dari :

1) *Excellence*:

Makna Nilai-Nilai Budaya:

“Mencapai hasil yang mendekati sempurna (*perfect result-oriented*).”

2) *Teamwork*:

Makna Nilai-Nilai Budaya:

“Mengembangkan lingkungan kerja yang saling bersinergi”.

3) *Humanity*:

Makna Nilai-Nilai Budaya:

“Mengembangkan kepedulian terhadap kemanusiaan dan lingkungan.”

4) *Integrity*:

Makna Nilai-Nilai Budaya:

“Berperilaku terpuji, bermartabat, dan menjaga etika profesi.

5) *Customer Focus*:

Makna Nilai-Nilai Budaya:

“Mengembangkan kesadaran tentang pentingnya nasabah dan berupaya melampaui harapan nasabah (internal dan eksternal)”.

E. Produk-Produk Bank Syariah Mandiri

Produk-produk pada di PT. Bank Syariah Mandiri secara umum terbagi menjadi 3 bagian, yaitu produk penghimpunan dana (*funding*), produk penyaluran dana (*financing*) dan produk-produk jasa lainnya.. yaitu sebagai berikut :

1. Produk penghimpunan dana (*Funding*)

Berikut produk penghimpunan dana di PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Medan Iskandar Muda.

a. Tabungan BSM

Tabungan BSM merupakan tabungan dalam mata uang rupiah yang penarikan dan penyetorannya dapat dilakukan setiap saat selama jam buka kas di konter BSM atau melalui ATM.

b. BSM Tabungan Simpatik

Tabungan Simpatik merupakan tabungan berdasarkan prinsip wadi'ah yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat yang disepakati.

c. BSM Tabungan Berencana

Tabungan Berencana merupakan tabungan berjangka yang memberikan nisbah bagi hasil berjenjang serta kepastian pencapaian target dana yang telah ditetapkan.

d. BSM Tabungan Investa Cendikia

Tabungan berjangka untuk keperluan pendidikan jangka panjang dengan jumlah setoran bulanan tetap (*installment*), dan dilengkapi dengan perlindungan asuransi.

e. BSM Tabungan Pensiun

Tabungan Pensiun BSM adalah simpanan dalam mata uang rupiah berdasarkan prinsip mudharabah mutlaqah, yang penarikannya dapat dilakukan setiap saat berdasarkan syarat-syarat dan ketentuan yang disepakati.

f. BSM Tabunganku

Tabungan untuk perorangan dengan persyaratan mudah dan ringan yang diterbitkan secara bersama oleh bank-bank di Indonesia guna menumbuhkan budaya menabung serta meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

g. BSM Tabungan Mabruur

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah.

h. BSM Tabungan Mabruur Junior

Tabungan dalam mata uang rupiah untuk membantu pelaksanaan ibadah haji & umrah bagi anak – anak.

i. BSM Deposito

Investasi berjangka waktu tertentu dalam mata uang rupiah yang dikelola berdasarkan prinsip mudharabah mutalaqah untuk perorangan dan non-perorangan.

j. BSM Giro

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang rupiah untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadi'ah yad dhamanah.

k. BSM Giro Valas

Sarana penyimpanan dana dalam mata uang US Dollar untuk kemudahan transaksi dengan pengelolaan berdasarkan prinsip wadi'ah yad dhamanah untuk perorangan atau non-perorangan.

2. Produk Penyaluran Dana (*Financing*)

Adapun Produk Penyaluran Dana yang disediakan oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Iskandar Muda antara lain :

a. BSM Implan

BSM Implan adalah pembiayaan *consumer* dalam valuta rupiah yang diberikan bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara masal dan direkomendasikan oleh perusahaan tersebut. Pembiayaan BSM Implan diperuntukan bagi pegawai tetap perusahaan atau lembaga pemerintah, BUMN atau BUMD, dan perusahaan swasta.

b. Pembiayaan Kepada Pensiunan

Penyaluran fasilitas pembiayaan konsumen (termasuk untuk pembiayaan multiguna) kepada para pensiunan, dengan pembayaran angsuran dilakukan melalui potongan uang pensiun langsung yang diterima oleh bank setiap bulan (pensiun bulanan).

c. Pembiayaan Griya BSM

Pembiayaan Griya BSM adalah pembiayaan yang bertujuan memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki rumah idaman baik baru maupun bekas, di lingkungan developer dengan menggunakan prinsip syariah akad murabahah.

d. BSM Oto

Memberikan kemudahan kepada nasabah untuk memiliki pemilikan kendaraan roda empat (sepeda motor) baik baru maupun bekas dengan menggunakan sistem akad mudharabah.

e. BSM Cicil Emas

Fasilitas yang disediakan oleh BSM untuk membantu nasabah untuk membiayai pembelian/kepemilikan emas berupa lantakan (batangan) dengan cara mudah punya emas dan menguntungkan.

f. BSM Gadai Emas

Pembiayaan menggadaikan emas untuk mendapatkan dana dalam mengatasi kebutuhan biaya pendidikan, modal usaha, biaya pengobatan, penyelenggaraan hajatan dan kebutuhan lainnya.

g. Pembiayaan Warung Mikro

Pembiayaan warung mikro adalah pembiayaan kepada calon nasabah atau nasabah perorangan atau badan usaha untuk membiayai kebutuhan usahanya melalui pembiayaan modal kerja dan atau pembiayaan investasi dengan maksimal limit sampai dengan Rp 100.000.000.

3. Fasilitas Jasa Perbankan

Adapun fasilitas jasa yang disediakan oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP Medan Iskandar Muda antara lain sebagai berikut :

a. BSM Card

Kartu yang diterbitkan oleh Bank Syariah Mandiri dan memiliki fungsi utama yaitu sebagai kartu ATM dan kartu Debit. Disamping itu dengan menggunakan BSM Card, nasabah bisa mendapatkan discount di ratusan merchant yang telah bekerjasama dengan BSM.

b. BSM Mobile Banking

Layanan transaksi perbankan melalui *mobile banking (handphone)* dengan menggunakan koneksi jaringan data yang dapat digunakan oleh nasabah.

c. BSM Kliring

Penagihan warkat bank lain di mana lokasi bank tertariknya berada dalam satu wilayah kliring. BSM Kliring ini diperuntukkan untuk Perorangan dan Badan usaha/hukum.

d. BSM SMS Banking

Produk layanan perbankan berbasis teknologi seluler yang memberikan kemudahan melakukan berbagai transaksi perbankan.

e. BSM Net Banking

Layanan transaksi perbankan melalui jaringan internet dengan alamat “<http://www.syariahmandiri.co.id>” yang dapat digunakan oleh nasabah.

f. BSM Inkaso

Penagihan warkat bank lain di mana bank tertariknya berbeda wilayah kliring atau berada di luar negeri, hasilnya penagihan akan dikredit ke rekening nasabah. BSM Inkaso diperuntukkan untuk Perorangan dan Badan usaha/hukum.

g. BSM *Electronic Payroll*

adalah pembayaran gaji karyawan institusi melalui teknologi terkini BSM secara mudah, aman dan fleksibel.

h. BSM RTGS (Real Time Groos Settlement)

Jasa transfer uang valuta rupiah antar bank baik dalam satu kota maupun dalam kota yang berbeda secara real time.

i. BSM Transfer Valas

Layanan transfer valas antar rekening bank di Indonesia atau luar negeri dalam 130 mata uang. BSM Transfer Valas menggunakan *payment intruction* berbasis SWIFT yang sangat terjamin keamanannya

F. Logo Perusahaan²²



Logo PT Bank Syariah Mandiri

Sumber : www.syariahamandiri.co.id

Warna latar logo tetap menggunakan positif 25 lambang 25 untuk penerapannya. Positif digunakan untuk warna belakang terang atau cerah tetapi jangan digunakan pada latar bergambar abstrak. Negatif digunakan untuk warna latar belakang gelap atau redup.

Pada tahun 2009 terjadi perubahan sedikit pada logo Bank Syariah Mandiri, hal ini mencerminkan transformasi semangat dan kesiapan untuk meraih masa depan yang lebih baik.

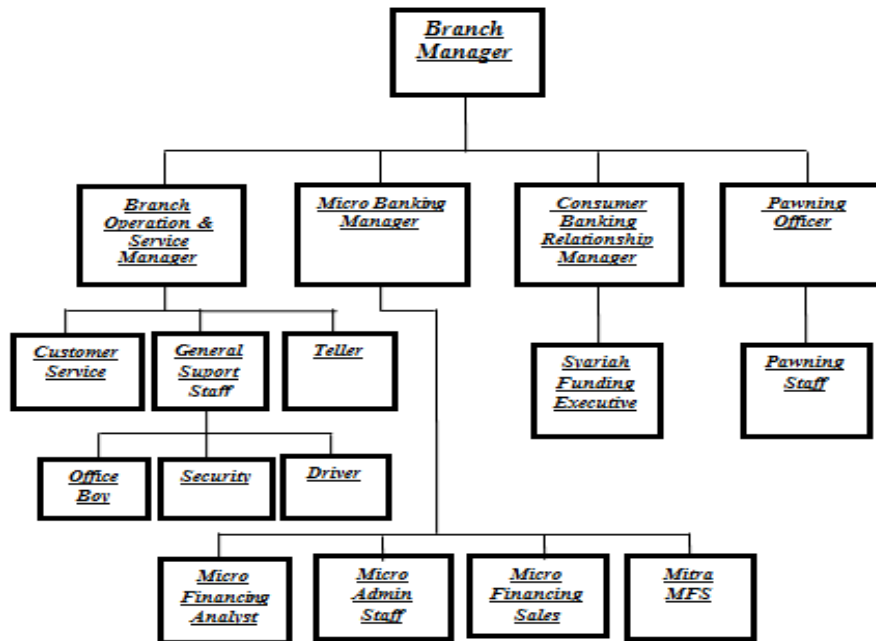
²² BSM, 2017 “*Logo Perusahaan*,” <https://www.syariahamandiri.co.id> (22 Februari 2019).

Adapun perubahan ini menjadikan logo tersebut lebih memiliki makna yang dalam. Dari penggunaan warna logo menggunakan warna positif-negatif. Positif digunakan pada warna belakang yang terang dan cerah, sedangkan lambang pada warna latar belakang yang redup atau cerah.

Adapun Arti atau Makna yang terdapat pada Logo Bank Syariah Mandiri diantaranya :

- a. Penggunaan huruf kecil** memiliki pengertian BSM merupakan bank yang ramah, rendah hati, dan memiliki aspirasi untuk semakin dekat dengan nasabah dan tetap bersikap membumi.
- b. Lambang logo** divisualkan dalam bentuk gelombang yang berwarna emas yang merupakan Lambang kemakmuran yang dicita-citakan pada nasabah yang bermitra dengan BSM.
- c. Posisi Lambang logo diatas huruf logo** melambangkan sikap progresif menuju kemakmuran.

G. Struktur Organisasi PT. Bank Syariah Mandiri KCP Iskandar Muda²³



H. Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab

Adapun Pembagian Tugas dan Tanggung Jawab PT. Bank Syariah Mandiri KCP Iskandar Muda adalah sebagai berikut ²⁴ :

²³ BSM, 2017 “Strukturisasi Organisasi Perusahaan,” <https://www.syariahmandiri.co.id> (22 Februari 2019).

²⁴ BSM, 2017 “Tugas dan fungsi Perusahaan,” <https://www.syariahmandiri.co.id> (22 Februari 2019).

1. Branch Manager

- a. Memastikan tercapainya target segmen bisnis pembiayaan (micro, business banking, consumer), pendanaan, FBI, contribution margin dan laba bersih yang ada lokasi yang berada dalam koordinasinya.
- b. Menggali potensi bisnis di lokasi yang berada dalam koordinasinya untuk meningkatkan portfolio pembiayaan, penghimpunan dana pihak ketiga, perbaikan kualitas aktiva produktif, peningkatan pendapatan non operasional.
- c. Memastikan segala aktifitas operasional memenuhi ketentuan dan prudensialitas.

2. Branch Operation & Service Manager

- a. Memastikan transaksi harian operasional telah sesuai dengan ketentuan dan SOP yang telah ditetapkan.
- b. Memastikan pelaksanaan seluruh kegiatan administrasi, dokumentasi dan kearsipan sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- c. Memastikan ketersediaan likuiditas yang memadai.

3. Customer Service

- a. Memberikan informasi produk dan jasa BSM kepada nasabah.
- b. Memproses permohonan pembukaan dan penutupan rekening tabungan, giro dan deposito, serta keluhan nasabah dan stock opname kartu ATM.

4. Teller

- a. Melakukan transaksi tunai & non-tunai sesuai dengan ketentuan.
- b. Mengelola saldo kas Teller sesuai limit yang ditentukan.
- c. Mengelola uang yang layak dan tidak layak edar/uang palsu.

5. General Support Staff

- a. Menyusun laporan atas realisasi biaya-biaya yang berhubungan dengan personalia maupun fasilitas kantor.
- b. Mengelola dan membuat laporan penggunaan kas kecil harian sesuai dengan wewenang yang berlaku.
- c. Mengelola pengadaan, pendistribusian serta pemeliharaan sarana serta prasarana kantor.

6. Driver

- a. Mengantar/menjemput pegawai yang dinas luar dan yang terkait dengan hal tersebut.
- b. Menjamin kendaraan dinas / kendaraan operasional selalu siap pakai dengan memeriksa perlengkapan kendaraan, oli, air radiator, ban, kunci-kunci, dan yang lain terkait hal tersebut.

7. Office Boy

- a. Menjaga kebersihan di lingkungan/ kawasan kerja terutama terkait dengan layanan nasabah.
- b. Membantu frontliner dalam hal fotokopi dokumen dan yang terkait dengan operasional bank.

8. Security

- a. Menjaga keamanan dan ketertiban di lingkungan/kawasan kerjanya.
- b. Melaksanakan pengamanan dan pelayanan terbaik kepada nasabah sesuai dengan standar layanan dan ketentuan yang telah ditetapkan.
- c. Melaksanakan tugas pengawalan uang/ barang berharga/ dokumen penting.

9. Micro Banking Manager

- a. Memastikan tercapainya target bisnis, yaitu pembiayaan, pendanaan dan fee based.
- b. Memastikan kualitas aktiva produktif dalam kondisi performing, financing dan maintenance terhadap seluruh nasabah segmen mikro.
- c. Memastikan pelaksanaan penagihan, restrukturisasi dan recovery nasabah kol 1 sampai dengan write off sesuai target yang ditetapkan.

10. Micro Financing Sales

- a. Melakukan pencapaian penjualan sesuai target bisnis yang ditentukan.
- b. Mengoptimalkan upaya pemasaran dan penjualan produk outlet mikro kepada calon nasabah mikro.
- c. Memastikan adanya pengajuan BI Checking untuk verifikasi profil calon nasabah

11. Micro Financing Analyst

- a. Melakukan verifikasi usaha, kelayakan usaha dan penilaian agunan.
- b. Melakukan penginputan pada sistem aplikasi financing approval system (FAS) sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

- c. Membuat Nota Analisa Pembiayaan (NAP) melalui sistem FAS atau manual berdasarkan hasil verifikasi dan penilaian agunan.

12. Micro Administration staff

- a. Memastikan dokumen pembiayaan telah dilengkapi sebelum fasilitas dicairkan berdasarkan checklist yang telah disepakati.
- b. Melakukan input data pembiayaan di dalam sistem dengan benar dan akurat.
- c. Mencetak dokumen-dokumen pembiayaan.

13. Pawning Officer

- a. Memastikan pencapaian target bisnis Gadai Emas BSM yang telah ditetapkan meliputi: pembiayaan gadai dan fee based income gadai baik kuantitatif maupun kualitatif.
- b. Memastikan akurasi penaksiran barang jaminan.

14. Pawning Staff

- a. Memastikan kelengkapan dokumen aplikasi gadai.
- b. Menindaklanjuti permohonan pembiayaan gadai sesuai ketentuan yang berlaku.

15. Business Banking Relationship Manager

- a. Memasarkan produk dan mencari peluang pasar segmen Business Banking kepada calon nasabah baru dalam rangka pencapaian target ekspansi pembiayaan, dana dan fee based.

- b. Membina dan mengembangkan relationship dengan nasabah untuk memantau dan mempertahankan kualitas pembiayaan dari debitur yang menjadi kelolaannya untuk mencapai pertumbuhan portofolio pembiayaan yang sehat dan tingkat profitabilitas yang tinggi dengan analisa pembiayaan yang comprehensive dan akurat sesuai ketentuan yang berlaku.

16. Consumer Banking Relationship Manager (CBRM)

- a. Meningkatkan pertumbuhan portofolio pendanaan, pembiayaan, dan fee based pada segmen konsumen.
- b. Memastikan tersedianya data dan membuat rencana kerja berdasarkan data calon nasabah dan potensi pasar.
- c. Melaksanakan kerja sama dengan pihak ketiga seperti developer, perusahaan, SerKPD pemerintah daerah serta instansi lainnya.

17. Consumer Financing Executive

- a. Melakukan aktifitas sales seperti presentasi, canvassing, dan menjelaskan produk, biaya serta program guna mencapai target pencairan.
- b. Melakukan monitoring proses pembiayaan konsumen hingga pencairan.

18. Sharia Funding Executive

- a. Melakukan aktifitas sales seperti presentasi, canvassing, dan menjelaskan produk, biaya serta program guna mencapai target pencairan.
- b. Mengumpulkan aplikasi pembukaan rekening nasabah sesuai ketentuan dan SLA. Maintenance nasabah pendanaan untuk top up saldo.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. HASIL

1. Strategi Penanganan Risiko Pada Pembiayaan Konsumtif.

Pada PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Iskandar Muda Medan, Terdapat risiko gagal bayar dan risiko ketidak tertiban pembayaran, untuk mencegah risiko tersebut tidak terulang, maka perlu dilakukannya strategi.

Adapun strategi – strategi yang ditempuh oleh PT. Bank Syari'ah Mandiri Kcp. Iskandar Muda dalam menghadapi risiko gagal bayar dan risiko ketidak tertiban pembayaran angsuran pokok pinjaman adalah :

- a. Membuat produk unggulan yang dapat meminimalisir risiko gagal bayar (seperti BSM Implan). Dalam meminimalisir risiko gagal bayar pada pembiayaan konsumtif di PT. Bank Syari'ah Mandiri Kcp. Iskandar Muda, Medan dibutuhkan suatu produk yang dapat mengurangi risiko-risiko diantaranya BSM Implan. BSM Implan adalah pembiayaan konsumen dalam valuta asing yang diberikan oleh Bank kepada karyawan tetap perusahaan yang pengajuannya dilakukan secara massal (kelompok).

- b. Menyalurkan pembiayaan sesuai dengan prosedur. Prosedur pembiayaan adalah suatu gambaran sifat atau metode untuk melaksanakan kegiatan pembiayaan. Setiap pejabat yang berhubungan dengan pembiayaan harus menempuh prosedur pembiayaan yang sehat, yang meliputi prosedur persetujuan pembiayaan, prosedur administrasi serta prosedur pengawasan pembiayaan.
- c. Melakukan monitoring pembayaran angsuran secara ketat. Monitoring dapat dilakukan dengan memantau realisasi pencapaian target usaha dengan bisnis perencanaan yang telah dibuat sebelumnya. Apabila terjadi tidak tercapainya target, maka officer bank harus segera melakukan tindakan penyelamatan. Tindakan penyelamatan awal adalah dengan langsung turun ke lapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan utama yang dialami oleh nasabah.

Beberapa langkah monitoring yang harus dilakukan antara lain:

- a) Memantau mutasi rekening koran nasabah
- b) Memantau pelunasan angsuran
- c) Melakukan kunjungan rutin ke lokasi usaha dan perkembangan usaha.
- d) Hal ini bermanfaat untuk memantau kemungkinan terjadinya *side streaming* (penyimpangan tujuan penggunaan dana) dan pencapaian target sesuai bisnis perencanaan.
- e) Melakukan pemantauan terhadap perkembangan usaha sejenis melalui media massa ataupun media lainnya.

Risiko tidak dibayar secara penuh atau sebagian dari uang muka seperti yang dijadwalkan dalam kontrak, PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Iskandar Muda, Medan, menghindari risiko ini dengan adanya janji tertulis, jaminan pihak ketiga, dan klausul kontrak yang menyatakan bahwa semua hasil dari barang-barang yang dijual kepada pihak ketiga dengan tunai maupun kredit harus disimpan di bank sampai apa yang menjadi hak bank dibayar kembali sepenuhnya.

2. Upaya penyelesaian risiko pada pembiayaan konsumtif

PT. Bank Syariah Mandiri melakukan penyelesaian dalam mengatasi risiko pada pembiayaan, sehingga tidak akan menimbulkan kerugian.

Risiko yang terjadi pada PT. Bank Mandiri Syariah Kcp. Iskandar Muda adalah Risiko gagal bayar atau keterlambatan dalam melunasi angsuran pembayaran yang telah disepakati.

Dengan demikian adanya penyelesaiannya yang dilakukan bank dengan memberikan keringanan berupa jangka waktu pembayaran atau jumlah angsuran.

Jika PT. Bank Syariah Mandiri telah memutuskan untuk melakukan tindakan penyelesaian maka tindakan tersebut ditentukan dari kesulitan yang dihadapi oleh nasabah, sedangkan upaya penyitaan dapat dilakukan bagi nasabah yang sengaja lalai untuk tidak membayar.

- a. Penjadwalan kembali (*rescheduling*) yaitu memperpanjang jangka waktu pembiayaan atau jangka waktu angsuran.
- b. Persyaratan kembali (*reconditioning*) yaitu mengubah beberapa persyaratan yang ada seperti :
 - 1) Perubahan Jadwal pembayaran
 - 2) Jumlah angsuran
 - 3) Jangka waktu
 - 4) Nisbah dalam pembiayaan bagi hasil
- c. Penataan kembali (*restructuring*) yaitu perubahan persyaratan pembiayaan, antara lain :
 - 1) Penambahan dana fasilitas pembiayaan bank
 - 2) Konversi akad pembiayaan
 - 3) Dan konversi pembiayaan menjadi penyertaan modal sementara
- d. Penyitaan jaminan yaitu jalan terakhir apabila nasabah sudah benar – benar tidak mempunyai itikad baik ataupun sudah tidak mampu lagi untuk membayar kewajiban.

B. PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara di PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Iskandar Muda Medan, dengan narasumber yaitu Juwita Panop selaku Consumer Banking Relationship Manager (CBRM) menginformasikan bahwasannya telah terjadi risiko gagal bayar dan risiko ketidaktertiban pembayaran, agar risiko tersebut tidak terulang, maka bank harus melakukan strategi penanganan risiko dan upaya penyelesaian risiko tersebut.

Hasil dan wawancara peneliti di PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Iskandar Muda Medan :

1. SOP (*Standard Operasional Prosudure*) yang ditetapkan oleh PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Iskandar Muda Medan, mengenai strategi penanganan risiko tersebut sesuai dengan yang terjadi dilapangan. Strategi yang dilakukan bank dengan membuat produk unggulan seperti BSM Implan terbukti untuk meminimalisirkan risiko gagal bayar, karena mulai tahun 2017 sampai dengan saat ini nasabah yang ingin melakukan pembiayaan BSM Implan harus menerima gaji melalui PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Iskandar Muda Medan, kemudian bank akan memotong angsuran pembiayaannya dengan sistematis. Sementara pembiayaan konsumtif lain, bank tidak berperan dalam pemotongan angsuran tersebut melainkan nasabah yang akan membayarnya sendiri sesuai dengan jumlah dan jadwal yang telah disepakati. Hal ini yang

menyebabkan timbulnya risiko gagal bayar dan ketidaktertiban pelunasan angsuran.²⁵

2. Selanjutnya dilakukan penelitian dan wawancara terhadap Ibu juwita Panop selaku CBRM di PT. Bank Syariah Mandiri KCP. Iskandar Muda Medan, mengenai upaya penyelesaian risiko yang dilakukan bank. Adapun upaya menyelesaikan yang dilakukan bank sesuai dengan penerapan yang diberikan oleh PT. Bank Syariah Mandiri dengan menggunakan metode yaitu *rescheduling* (Penjadwalan kembali), *reconditioning* (Persyaratan kembali) dan *restructuring* (Penataan kembali), dan penyitaan jaminan.²⁶

²⁵ *ibid.*

²⁶ *ibid.*

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Strategi PT. Bank Syariah Mandiri Kcp. Iskandar Muda Medan dalam Penanganan risiko pada pembiayaa konsumtif tersebut adalah membuat produk unggulan yang dapat meminimalisir risiko gagal bayar (seperti BSM Implan) dengan adanya produk itu maka risiko – risiko pada pembiayaan konsumtif dapat dikendalikan dengan baik, menyalurkan pembiayaan sesuai dengan prosedur sehingga memberikan keyakinan kepada semua pihak yang terkait bahwa nasabah dapat memenuhi segala kewajibannya sesuai dengan persyaratan dan jangka waktu yang disepakati, dan melakukan monitoring pembayaran angsuran secara ketat yaitu dengan melakukan tindakan langsung turun ke lapangan menemui nasabah untuk mengetahui permasalahan utama yang dialami oleh nasabah.

B. SARAN

1. Saya menyarankan kepada nasabah – nasabah agar melunaskan pembiayaannya sesuai pada jadwal yang telah disepakati bersama.
2. Bagi seluruh karyawan PT. Bank Syari'ah Mandiri Kcp. Iskandar Muda sebelum memberikan pembiayaan haruslah menggunakan prinsip kehati – hatian , karena dengan prinsip itu penanganan manajemen bank akan terjaga dengan baik, selain itu dilakukannya upaya prefentif agar tidak terjadinya risiko tersebut.
3. Dan bagi penulis dan pembaca sebagai sumber ilmu pengetahuan baik mengenai risiko bank dan penanganannya.

DAFTAR PUSTAKA

- Ade Arthesa dan Edia Handiman., *Bank dan Lembaga Keuangan Bukan Bank*, Cet ke-1., Jakarta: PT. Indeks Gramedia, 2004
- Ahmad Ifham., *Bank Syariah*., Jakarta : PT. Gramedia Putaka Umum, 2015.
- Antonio, Syafi'I Muhammad, *Bank syariah dari Teori ke Praktek*., Jakarta: Gema Insani Press, 2001
- Ash Shan'ani., *Subul as ssSalam*, Jilid 3. Imndonesia ; Maktabah dahlani, 2009.
- BSM, 2017 *Sejarah Bank Syariah Mandiri*, diperoleh pada 22 Februari 2019 di <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah>.
- BSM, 2017 *Visi dan Misi*, diperoleh pada 22 Februari 2019 di: <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah>.
- BSM, 2017 *Struktur dan Organisasi*, diperoleh pada 22 Februari 2019 di: <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah>.
- BSM, 2017 *Tugas dan Fungsi*, diperoleh pada 22 Februari 2019 di: <https://www.syariahmandiri.co.id/tentang-kami/sejarah>.
- Darmawi Herman., *Manajemen Risiko*, Cet ke-8., Jakarta: Bumi Aksara, 2004.
- Departemen Agama Republik Indonesia, *Alquran dan Terjemahannya*, Surah Al-Maidah ayat 10., Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2016.
- Ferry N. Idroes., *Manajemen Risiko Perbankan*, Cet ke-1., Jakarta: Rajawali Pers, 2008.
- Adiwarman, Karim ., *Bank Islam Analisis Fiqh dan Keuangan*., Jakarta: Kencana, 2009.
- Sugiono., *Metode Penelitian*, cet. Ke-20., Bandung: Alfabeta, 2017.


Tim Penyusun Kamus Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional., *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, Edisi ke-3., Jakarta: Balai Pustaka, 2005.

Zamir Ikbil dan Abbas Mirakhor, *Pengantar Keuangan Islam Teori dan Praktik*., Edisi 1, Cet ke-1., Jakarta: Kencana, 2008.

Zuhrinal M Nawawi dkk., *Pengantar Bisnis*., Medan : Madenatera, 2017.

Wawancara Pribadi dengan Ibu Juwita Panop, (*Customer Banking Relationship Manager*), pada tanggal 25 Februari 2019 pukul 14:32 Wib.

Lampiran 1



PT Bank Syariah Mandiri
Region I / Sumatera 1
Jl. A. Yani No.100 Lt.IV
Medan-20111
Telp. (061) 4534456 (Hunting)
Fax. (061) 4534456
www.syariahamandiri.co.id

4 April 2019
No. 21/988-3/RO I

Kepada
PT Bank Syariah Mandiri
Kcp Iskandar Muda
Jl. Iskandar Muda No. 58
Medan

U.p.: Yth. Branch Manager

Perihal: **PELAKSANAAN RISET**

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Semoga Saudara beserta seluruh staff dalam senantiasa dalam keadaan sehat wal'afiat dan mendapat taufiq serta hidayah dari Allah SWT.

Menunjuk perihal di atas, dengan ini kami sampaikan pelaksanaan Riset (Penelitian) mahasiswa di Cabang Saudara dengan keterangan sebagai berikut:

No	Nama	Universitas/ Jurusan	NIDN/NIM	Judul Penelitian	Tempat Riset
1	Rafika Rizki	UINSU	0504162070	Strategi Penanganan Resiko Pada Pembiayaan Konsumtif di PT Bank Syariah Mandiri Kcp Iskandar Muda Medan	Kcp Iskandar Muda
2	Khairun Nisa	UINSU	0504162072	Penerapan Akad Mudharabah Mutalaqah Pada Produk Tabungan Berencana Bank Syariah Mandiri	Kcp Iskandar Muda

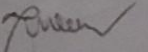
Kami sampaikan kembali bahwa selama pelaksanaan Riset Saudara harap memperhatikan dan mematuhi ketentuan, sebagai berikut:


1. Peserta riset harus mematuhi UU Perbankan No 10 tahun 1998 serta ketentuan intern Bank Syariah Mandiri yang menyangkut prinsip-prinsip kerahasiaan bank.
2. Peserta riset harus mematuhi SE No. 5/007/DSI tanggal 5 Agustus 2003 perihal Riset, Survey, Penelitian ilmiah, Pengisian Kuesioner bagi mahasiswa dalam rangka penyusunan skripsi, program studi S1-S2 dan praktek kerja lapangan/magang bagi siswa sekolah menengah kejuruan/diploma.
3. Peserta riset hanya dapat memperoleh data untuk kepentingan ilmiah dan yang bersangkutan tidak diperkenankan menyebarluaskannya kepada pihak lain.
4. Peserta riset tidak diperkenankan menyalin (fotocopy) data dan membuat salinan dokumen nasabah untuk kepentingan pribadi.
5. Peserta melaksanakan riset selama + 2 (dua) minggu, dan bila diperlukan, dapat diperpanjang dengan jangka waktu maksimal 1 (satu) bulan.
6. Peserta riset di bawah bimbingan dan pengawasan seorang pejabat bank.
7. Peserta riset menyerahkan 1 (satu) buah copy hasil riset yang telah diperiksa/disetujui oleh pembimbing dan pejabat Bank Syariah Mandiri.
8. Peserta wajib menandatangani Surat Pernyataan bermaterai (terlampir).
9. Mohon untuk mengisi data pegawai magang oleh SDI/GSS Area/Cabang melalui Link: <https://goo.gl/X6Y1pM>

Demikian kami sampaikan, atas perhatian dan kerjasama Saudara kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

PT BANK SYARIAH MANDIRI
REGION I/SUMATERA


 Ahmad Zailani
Regional Head


 Mardianto
RBS Manager

RIWAYAT HIDUP

Penulis dilahirkan di Medan pada tanggal 22 Maret 1998, putri dari pasangan suami istri, Muhammad Yusuf Ibrahim dan Nurlaila SH.

Penulis menyelesaikan pendidikan tingkat SD di MIN SEI AGUL MEDAN pada tahun 2010, tingkat SLTP di MTS YPP AZIDDIN pada tahun 2013, dan tingkat SLTA di SMKN 1 MEDAN pada tahun 2016, kemudian melanjutkan kuliah di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN Sumatera Utara Medan mulai tahun 2016.

Pada masa menjadi mahasiswa, penulis mengikuti berbagai organisasi kampus antara lain IQEB dan Senat Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (SEMAF) UIN Sumatera Utara